LA TRANSFORMATION DE LA VOIE PROFESSIONNELLE

Présentation du lycée professionnel
MAX JOSEPHINE

2019

Liberté • Égalité • Fraternité
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

MINISTÈRE
DE L'ÉDUCATION
NATIONALE ET
DE LA JEUNESSE

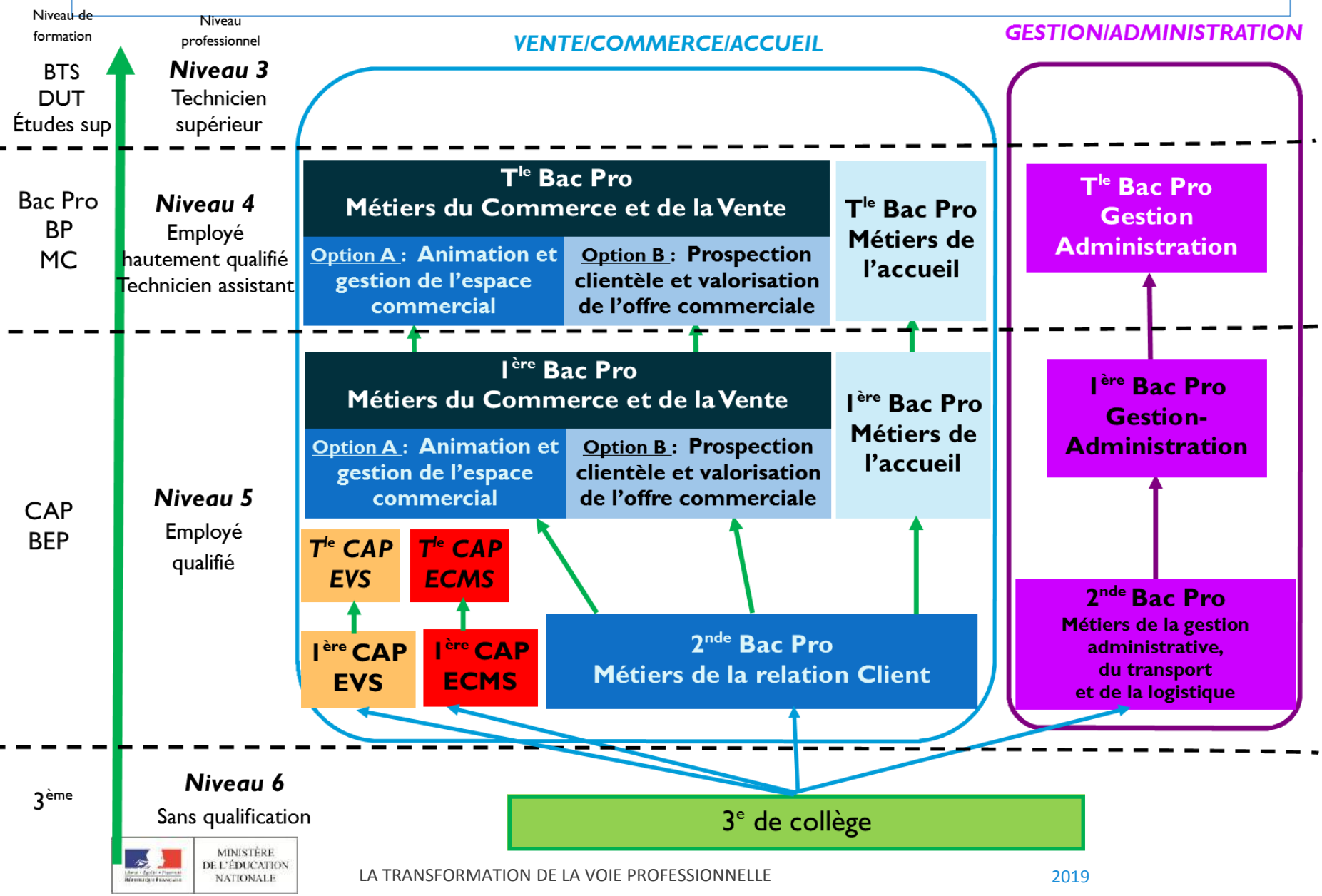
LE LYCEE PROFESSIONNEL MAX JOSEPHINE

Être lycéen c’est…

- Se responsabiliser
- Devenir acteur de ses apprentissages
- S’engager dans la vie lycéenne
- Se préparer activement à son orientation professionnelle

…pour devenir un adulte et professionnel accompli

LES FILIÈRES DU LYCEE



Le Lycée Professionnel Max Joséphine

- **Quatre filières de baccalauréat :**
  - Gestion Administration
  - Métiers de l'accueil
  - Métiers du Commerce et de la Vente
- **<u>Option A :</u> Animation et gestion de l'espace commercial (Commerce)**
- **<u>Option B</u> : Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale (Vente)**

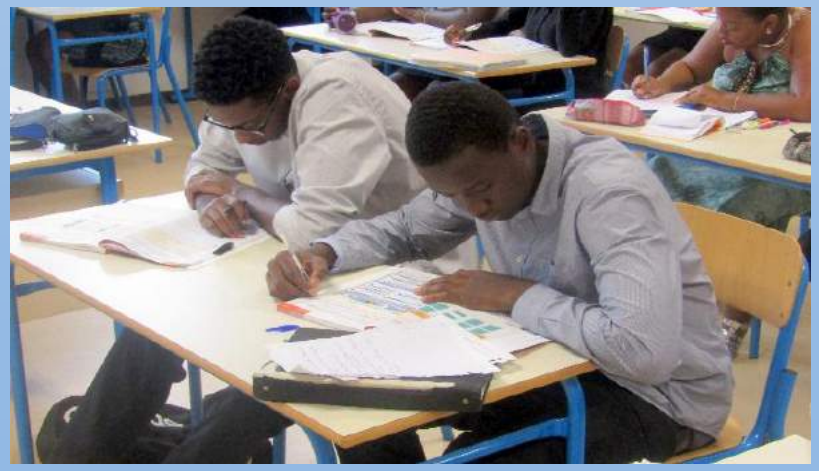
- **Deux filières CAP :**
  - Employé de commerce multi-spécialités (ECMS)
  - Employé de vente spécialisé (EVS)

Après l'obtention du diplôme

POUR LES CAP:

Vie active

Passage en bac pro Métiers du Commerce et de la Vente



Après l'obtention du diplôme

POUR LES BACCALAUREATS PROFESSIONNELS:

Poursuite d'études en BTS ou université.

Vie active

GESTION ADMINISTRATION (GA)

Les débouchés :

•Un emploi de bureau

Entreprises commerciales, industrielles

Les secteurs concernés :

•Professions libérales

•Entreprises artisanales

•Associations

•Collectivités territoriales

•Établissements publics

•Administrations

Les qualités attendues :

•Sens de l'organisation,

•Rigueur et discrétion.

Métiers de l'Accueil

Les débouchés :

•Hôte(sse) d'accueil, Opérateur/trice, Hôte(sse) standardiste…

Secteurs concernés :

•Hôtellerie – Restauration, Grande Distribution, Collectivités, La Poste, Les Banques, Services de santé

Les qualités attendues :

•Sens de l'écoute, empathie, réserve, discrétion, politesse, résistance au stress,

Métiers du Commerce et de la Vente

Option A : Animation et gestion de l'espace commercial

Les débouchés :

•vendeur, vendeur spécialisé, adjoint au responsable des ventes, employé de commerce, assistant de vente, conseiller de vente, ...

Secteurs concernés :

•Entreprises de distribution

•Sociétés commerciales

•Sociétés de services

•Commerces de proximité

•Entrepôts

Les qualités attendues :

•Avenant, sociable, bonne présentation, dynamique, sens de la communication, goût pour l'animation, le contact direct,

Métiers du Commerce et de la Vente

Option B : Prospection clientèle et valorisation de l'espace commercial

Les débouchés :

•Commercial ou attaché commercial, chargé de prospection, chargé de clientèle, prospecteur-vendeur, téléprospecteur, télévendeur, vendeur démonstrateur, représentant, ...

Secteurs concernés :

•Entreprises commerciales (distributeurs, concessionnaires, grossistes,…)

•Entreprises de services (vente de prestations, telles que l'entretien, la location, la communication publicitaire, l'assurance, l'immobilier, …)

•Entreprises de production (fabrication et commercialisation de biens de consommation, de petits équipements, de fournitures industrielles, …).

Les qualités attendues :

•Dynamique et motivé

•Rigoureux

•S'intégrer facilement dans une équipe

•Avoir le sens du contact et des relations sociales

•Aimer bouger

CAP ECMS
EMPLOYÉ DE COMMERCE MULTI-SPÉCIALITÉS

Les débouchés :

■Employé de commerce en grande surface, Employé de libre service, Employé de rayon, Gondolier-caissier, Employé de libre service caissier

Secteurs concernés :

■Hypermarché ou supermarché,
■Petites surfaces
■Grands magasins
■Magasins à succursales

Les qualités attendues :

■Motivation ;
■Sens du contact ;
■Disponibilité à l'égard du client ;
■Rigueur et sérieux ;
■Curiosité ;
■Concentration ;
■Régularité dans le travail.

CAP EVS
Employé de Vente spécialisé
Option B : Produits d'équipement Courant

Les débouchés :

•Employé de vente de grande surface, Employé de libre service, Employé de rayon, Gondolier-caissier, Employé de libre service caissier

Secteurs concernés :

•Grandes surfaces spécialisées,

•Magasins spécialisés (informatique, hifi, …)

•Magasins vestimentaires, cosmétiques, jouets, …

•…

Les qualités attendues :

Le CAP EVS forme des employés qualifiés dans la vente de produits.
Le vendeur doit être un homme ou une femme de contact, apte à conduire un dialogue de vente-conseil.

•Goût pour le commerce et la vente

•Sens relationnel et dynamisme

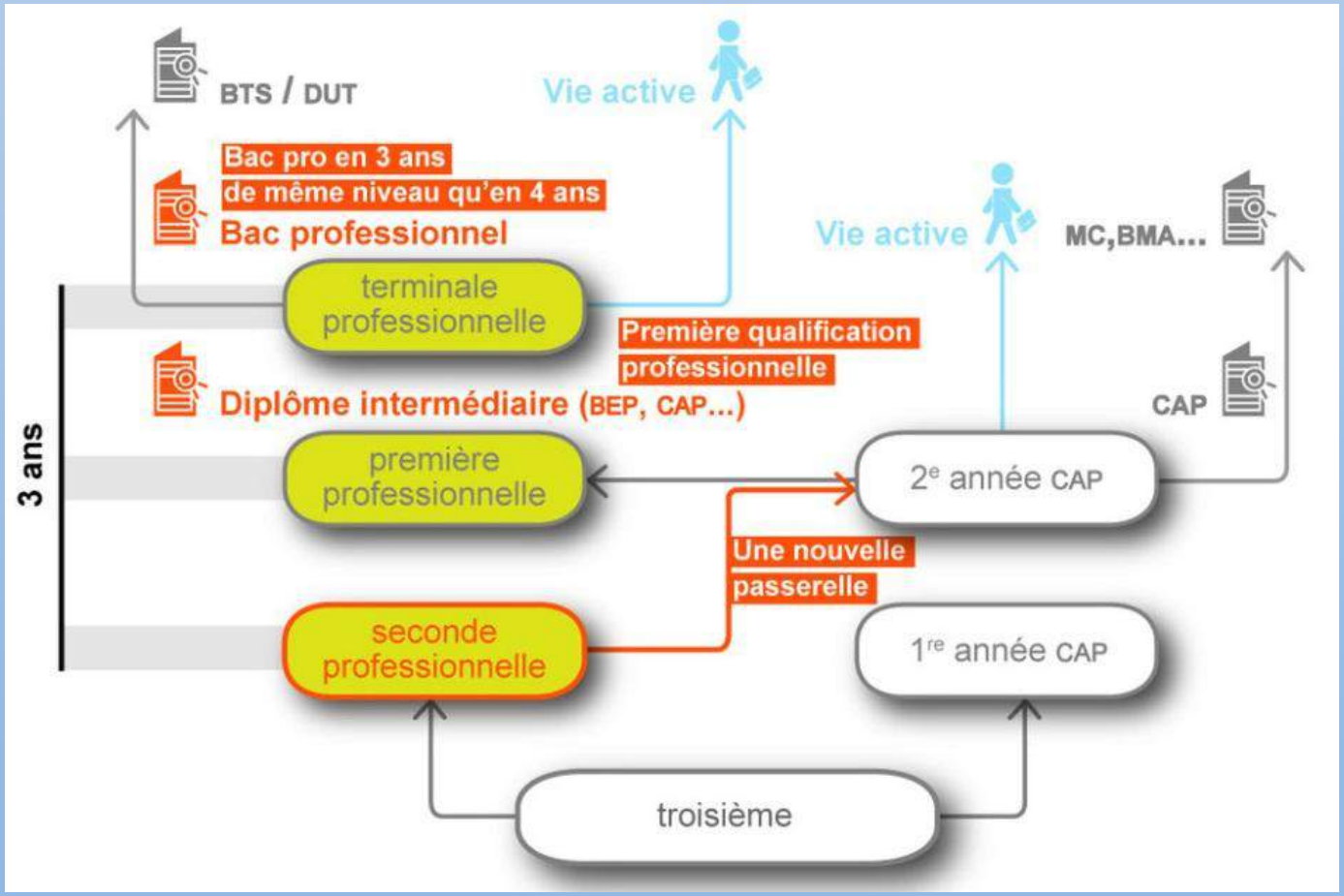
•Qualités d'écoute

•Esprit d'initiative

•Bonne présentation

RECRUTEMENT

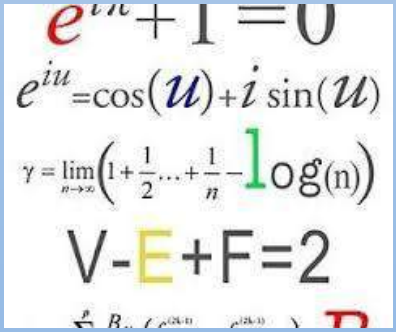
- Après la classe de 3e
- Après une Seconde générale ou technologique, ou encore certains CAP (et selon certains critères), intégration directe en Première professionnelle.



LES MATIERES ENSEIGNEES

L'enseignement général

- Français
- Histoire / Géographie
- Prévention Santé Environnement
- LV1 (Anglais) et LV2 Portugais ou Espagnol
- Arts appliqués
- Éducation physique et sportive
- Mathématiques



L'enseignement professionnel

- Economie-droit
- Lié à la spécialité selon la filière
- L'accompagnement personnalisé

LES FORMATIONS EN ENTREPRISE

- 22 semaines de périodes de formation en milieu professionnel (PFMP) réparties sur les 3 ans pour le baccalauréat professionnel,
- 12 à 14 semaines pour les CAP sur 2 ans (PFE)

LE CCF ET LES ÉPREUVES PONCTUELLES

- Les épreuves « ponctuelles » se déroulent à une date et à un horaire officiels fixés pour tous à un niveau inter-académique ou national.

- Pour les CCF l'élève est évalué quand il est prêt à une date fixée par les formateurs

La transformation de la voie professionnelle

- Plus d’accompagnement dans les apprentissages et dans l’orientation

- De nouvelles manières d’apprendre, plus concrètes et tournées vers le monde professionnel

- Une meilleure préparation à la sortie du lycée, vers l’insertion professionnelle ou la poursuite d’études

Le Test de positionnement en seconde

- Tous les élèves passent un **test de positionnement** à l'entrée au lycée
- Deux passations de 50 minutes sur ordinateur
- En **français** :
  - Maîtrise de la langue
  - Compréhension à l'oral et à l'écrit
  - Fonctionnement de la langue
- En **mathématiques** :
  - Représenter l'espace, calculer avec des grandeurs (longueurs, aires, volumes) et exprimer des résultats dans les unités adaptées
  - Mettre un problème en équation, résoudre des équations ou inéquations du premier degré
- **Renforcement en mathématiques et en français,** en fonction des résultats

Plus d’accompagnement

Un accompagnement renforcé des élèves, avec 100 heures chaque année

En baccalauréat professionnel :

- **En seconde,** consolidation en français et mathématiques pour les élèves qui en ont besoin, et aide à l’orientation
- **En première,** accompagnement personnalisé et réflexion sur le projet d’avenir
- **En terminale,** accompagnement personnalisé et préparation à l’après-bac, au choix :
  - Préparation à l’insertion professionnelle et à l’entrepreneuriat
  - Préparation à la poursuite d’études

De nouvelles manières d’apprendre

- Chaque année, des **périodes de formation en milieu professionnel**

- Des **enseignements professionnels**, au lycée ou sur plateau technique

- La **co-intervention** : Les professeurs d’enseignements généraux (français, mathématiques) et les professeurs d’enseignement professionnel assurent des cours ensemble pour vous permettre de travailler les enseignements généraux directement en lien avec le métier.

- Le **chef-d’œuvre** : Tout au long de l’année, les élèves réalisent un projet, individuel ou collectif, qui met en œuvre les savoirs et les gestes du métier qu’ils ont acquis. Il est présenté devant un jury en fin de terminale

LA SECONDE PAR FAMILLE DE MÉTIERS

- Parmi les secondes professionnelles possibles, vous pouvez choisir une seconde par famille de métiers :
  - Métiers de la relation client
  - Métiers de la gestion administrative, du transport et de la logistique

- Pendant l'année de seconde, vous apprenez les savoir-faire communs à tous les métiers d'un même secteur

- En fin de seconde, vous connaîtrez mieux chaque métier et vous pourrez choisir votre spécialité de baccalauréat

- Si vous choisissez une spécialité qui n'est pas enseignée dans NOTRE lycée, vous pourrez changer d'établissement entre la seconde et la première

QUELQUES PHOTOS

LA VIE LYCÉENNE À MAX JOSÉPHINE

Élections du CVL

Fête des langues et des cultures

Ouverture du magasin UPRO MAX

CVL au Surinam

LE LYCEE PROFESSIONNEL MAX JOSEPHINE VOUS REMERCIE POUR VOTRE ATTENTION

O. NORTES - DDFPT